QUY NHON UNIVERSITY
JOURNAL OF SCIENCE

Strategies to refuse requests in Solutions Elementary and Pre-Intermediate

Nguyen Luong Ha Lien*, Nguyen Thi Thanh Ha

Department of Foreign Languages, Quy Nhon University, Viet Nam

Received: 08/03/2023; Revised: 18/04/2023;
Accepted: 20/04/2023; Published: 28/04/2023

ABSTRACT

In communication, refusing is a sophisticated issue. The speech act of requesting requires language knowledge and skills of speakers in order to maintain the relationships between the speakers and the hearers. This article deals with an investigation into refusal strategies in English dialogues. It aims to find out the strategies English speakers use to decline requests, suggestions and offers. The strategies were investigated in 213 conversations in Solutions Elementary and Pre-Intermediate. The results of the study reveal that the strategies used to refuse suggests, offers and requests are "bald on-record", "off-record", "positive politeness" and "negative politeness". The findings show that the English tend to combine two or more strategies to refuse. This combination helps speakers save interlocutor's face and maintain their relationship. The article hopes to help English learners know how to decline requests, suggestions and offers appropriately when they communicate with native English speakers.

Keywords: *Suggestion, offer, request, refusal strategies, politeness.*

**Corresponding author.*
Email: nguyenluonghalien@qnu.edu.vn

TẠP CHÍ KHOA HỌC
TRƯỜNG ĐẠI HỌC QUY NHƠN

Khảo sát chiến lược từ chối lời đề nghị trong giáo trình Solutions cấp độ Elementary và Pre-Intermediate

Nguyễn Lương Hạ Liên*, Nguyễn Thị Thanh Hà

Khoa Ngoại ngữ, Trường Đại học Quy Nhơn, Việt Nam

Ngày nhận bài: 08/03/2023; Ngày sửa bài: 18/04/2023;
Ngày nhận đăng: 20/04/2023; Ngày xuất bản: 28/04/2023

TÓM TẮT

Trong giao tiếp, việc từ chối lời đề nghị là không đơn giản. Hành vi ngôn ngữ này đòi hỏi người từ chối có những hiểu biết và khả năng ngôn ngữ để việc từ chối ổn thỏa và không ảnh hưởng đến mối quan hệ giữa người nói và người nghe. Trong phạm vi bài viết này, nhóm tác giả khảo sát các chiến lược từ chối lời đề nghị trong 213 đoạn hội thoại tiếng Anh (bao gồm suggestion, offer và request) trong sách giáo trình Solutions cấp độ Elementary và Pre-Intermediate. Kết quả khảo sát chỉ ra rằng các chiến lược dùng để từ chối các dạng đề nghị là "nói trực tiếp", "nói gián tiếp", "lịch sự dương tính" và "lịch sự âm tính". Qua đó có thể thấy rằng người từ chối có xu hướng kết hợp hai hay nhiều chiến lược với nhau chứ không chỉ dùng một chiến lược duy nhất. Việc người phát ngôn sử dụng kết hợp các chiến lược này sẽ giúp họ giữ thể diện cho người nghe và từ đó giữ được mối quan hệ giao tiếp.

Từ khóa: *Lời đề nghị, lời mời rủ, yêu cầu, các chiến lược từ chối, lịch sự.*

1. MỞ ĐẦU

Trong cuộc sống, mỗi một cá thể đều có những lúc cảm thấy bối rối, khó xử hay áy náy khi phải từ chối ai đó. Từ chối là sự khước từ một lời mời, đề nghị, thỉnh cầu, hay gợi ý. Không phải ngẫu nhiên mà người ta gọi là "nghệ thuật từ chối". Vì một lời từ chối đúng nơi, đúng lúc và làm vừa lòng người bị từ chối chính là một nghệ thuật ứng xử mà chúng ta cần học được trong cuộc sống. Do vậy, Brown và Levinson[1] cho rằng hành động từ chối là một hành vi đe dọa thể diện điển hình vì hành vi từ chối biểu thị sự không tiếp nhận, không thể đáp ứng được yêu cầu hoặc nguyện vọng của đối phương. Việc này có thể làm mất lòng người bị từ chối hoặc gây "xung đột" vì khi đã đưa ra lời đề nghị, mời v.v... thì người nói mong muốn sẽ được đáp ứng. Để giảm thiểu các hệ quả tiêu cực, người từ chối phải có những chiến lược phù hợp để thực hiện hành vi này.

2. KHUNG LÍ THUYẾT VÀ CÁC NGHIÊN CỨU LIÊN QUAN

2.1. Các nghiên cứu liên quan

Sattar[2] đã tiến hành nghiên cứu các chiến lược được sử dụng để từ chối lời đề nghị của người Ả Rập. Nghiên cứu này đã nỗ lực phác thảo các công thức ngữ nghĩa ưa thích được sử dụng để từ chối các đề xuất ở Ả Rập. Ngữ liệu bao gồm các câu trả lời cho Bài kiểm tra hoàn thành bài học bao gồm ba tình huống khác nhau. Những người cung cấp thông tin là 30 người bản ngữ Ả Rập - Iraq đang theo học tại Đại học Sains Malaysia, Malaysia. Bản khảo sát được viết bằng tiếng Ả Rập để gợi ra những câu trả lời gần đúng với những lời từ chối bằng lời nói đối với gợi ý có

**Tác giả liên hệ chính.*
Email: nguyenluonghalien@qnu.edu.vn

https://doi.org/10.52111/qnjs.2023.17206

thể được đưa ra trong những tình huống này. Kết quả cho thấy sự thay đổi về tần suất và nội dung của ngữ nghĩa các công thức được nhóm sử dụng liên quan đến các biến ngữ cảnh, bao gồm trạng thái của những người đối thoại (địa vị cao hơn, bằng hoặc thấp hơn).

Andama[3] tiến hành nghiên cứu chiến lược từ chối bằng tiếng Anh của các sinh viên khoa Sư phạm tiếng Anh ở Trường Đại học Ar- Raniry, Indonesia. Đây là một nghiên cứu sử dụng phương pháp tiếp cận hỗn hợp với mục tiêu khám phá các cấu trúc từ chối của người học tiếng Anh như một ngoại ngữ, nghiên cứu này được thực hiện với hai mục tiêu nghiên cứu trọng tâm là (1) tìm kiếm các chiến lược từ chối được áp dụng bởi sinh viên tại Khoa Sư phạm tiếng Anh của Trường Đại học Ar-Raniry và (2) tìm hiểu xem sinh viên có nhận thức được quyền lực của người đối thoại khi từ chối hay không. Tác giả đã sử dụng phép tam giác phân trong việc lấy dữ liệu cần thiết để xác thực dữ liệu từ các nguồn khác nhau cho hiện tượng tương tự. Đối tượng tham gia nghiên cứu này là 10 sinh viên (SV) năm cuối tại Khoa Sư phạm tiếng Anh của Trường Đại học UIN Ar-Raniry. Họ đã được lựa chọn dựa trên thành tích kĩ năng nói và đối tượng phân tích diễn ngôn. Kết quả của nghiên cứu này cho thấy những người tham gia thường xuyên áp dụng chiến lược gián tiếp khi từ chối bất kể tình trạng quyền lực của người đó như thế nào. Họ sử dụng nó không chỉ để tương tác với người có địa vị cao hơn mà còn với địa vị thấp hơn. Hơn nữa, họ cũng nhận thức được tình trạng quyền lực khác nhau của người đối thoại họ đang nói chuyện cùng.

Dewi[4] và các cộng sự thì tiến hành nghiên cứu so sánh các chiến lược từ chối được sử dụng bởi các giảng viên giảng dạy tiếng Anh như một ngoại ngữ vùng Java với vùng Sumatra. Theo đó, nghiên cứu cho rằng những người từ nhiều nền văn hóa khác nhau nguồn gốc sử dụng các chiến lược từ chối khác nhau. Nghiên cứu này được nghiên cứu nhằm so sánh các chiến lược từ chối được sử dụng bởi các giáo viên tiếng Anh người Java (10 giáo viên) với vùng Sumatra (10 giáo viên) với các mức độ quyền lực khác nhau. Những người tham gia được yêu cầu điền vào các bảng câu hỏi với các câu trả lời bằng văn bản, trong đó mỗi bảng câu hỏi mô tả bối cảnh khác nhau. Dựa trên phân tích, các giảng viên vùng Java và Sumatra đã sử dụng các chiến lược tương tự nhau để từ chối yêu cầu. Sự khác biệt giữa hai nhóm giảng viên này chỉ dựa trên tần suất sử dụng một chiến lược nhất định nào đó. Hơn nữa, tất cả các chiến lược gián tiếp đã được áp dụng để từ chối một yêu cầu trong khi đó chỉ có một chiến lược từ chối trực tiếp được áp dụng.

Bên cạnh các nghiên cứu của các tác giả nước ngoài, các tác giả trong nước cũng dành nhiều sự quan tâm đối với việc sử dụng các chiến lược từ chối trong giao tiếp. Tác giả Dương Bạch Nhật[5] đã tiến hành một nghiên cứu giao văn hóa về việc sử dụng chiến lược lịch sự âm tính trong mời và từ chối lời mời của người Việt và người Mỹ. Dựa trên lý thuyết phổ quát về nhận thức ngôn ngữ của Brown và Levinson[1] về các chiến lược lịch sự trong giao tiếp, nghiên cứu đã chỉ ra rằng có sự trùng hợp và sự khác biệt trong việc sử dụng các chiến lược lịch sự âm tính trong việc mời và từ chối lời mời trong tiếng Anh - Việt và Anh - Mỹ. Bên cạnh đó còn có sự phân biệt giữa các tác động đối với việc người nói sử dụng chiến lược lịch sự âm tính là do các thuộc tính xã hội nhìn thấy từ người nói và những thứ được nhìn thấy từ người nghe. Với những phát hiện này, nghiên cứu đã chỉ ra sự tương đồng và khác biệt giữa các nền văn hóa khi từ chối và nó còn là một nguồn tài liệu đáng tin cậy cho cả minh họa và thiết kế bối cảnh xã hội để dạy tiếng Anh cho người Việt Nam và dạy tiếng Việt cho người Mỹ.

Vương Thị Hải Yến[6] đã tiến hành nghiên cứu tần suất sử dụng các chiến lược từ chối gián tiếp lời đề nghị (offer – mời rủ) bởi người bản ngữ nói tiếng Anh - Mỹ và tiếng Việt. Giống như các hành vi lời nói khác, từ chối các yêu cầu, đề nghị, lời mời, lời đề nghị, v.v..., được sử dụng rộng rãi để thể hiện sự không thích của người tiếp nhận trong các cuộc trò chuyện. Vì vậy, từ chối sao để không làm cho người khác cảm thấy bị tổn thương và làm thế nào để đối xử

tốt với người khác là kĩ năng thiết yếu và sống còn. Nghiên cứu này đã tập trung vào việc khám phá một số tần suất sử dụng các chiến lược từ chối trực tiếp lời đề nghị được người bản ngữ nói tiếng Anh - Mỹ và người Việt sử dụng. Dữ liệu của nghiên cứu là 85 tác phẩm văn học Việt Nam, 35 Mỹ nhân kế, và một số bộ phim Việt Nam và Mỹ phát trên Đài Truyền hình Việt Nam. Tác giả hi vọng rằng những điểm giống và khác nhau về tần suất sử dụng các chiến lược từ chối trực tiếp bằng cả hai ngôn ngữ được rút ra từ nghiên cứu sẽ góp phần nâng cao chất lượng giảng dạy tiếng Anh cho người Việt Nam và tiếng Việt cho người nước ngoài.

Phạm Tuấn Doanh[7] đã nghiên cứu "Một số chiến lược từ chối trực tiếp lời mời của người Mỹ". Theo tác giả này, hành vi từ chối cũng giống như các hành vi khác xuất hiện ở tất cả các ngôn ngữ. Nó được dùng để biểu thị sự không chấp nhận một thay đổi nào đó theo hướng đã được đề xuất (như yêu cầu, đề nghị, mời rủ, gợi ý…) trong quan hệ giao tiếp hội thoại. Dưới sự tác động của một số nhân tố như vị thế xã hội, giới tính, tuổi tác…, khi từ chối lời mời, người Mỹ có thể lựa chọn chiến lược từ chối trực tiếp hay chiến lược từ chối gián tiếp. Trong nghiên cứu này, tác giả đã trình bày một cách giản lược về những kết quả thu được khi nghiên cứu về các chiến lược từ chối trực tiếp lời mời thường dùng của người Mỹ. Cụ thể nghiên cứu này đã chỉ ra tám chiến lược từ chối người Mỹ thường sử dụng là từ chối thẳng, từ chối kèm nhã ngữ, phủ nhận khả năng, nêu tính vô ích của điều được mời, trì hoãn, nêu tính bất cập của điều được mời, nêu lí do và đưa ra nguyên tắc cá nhân. Bằng việc sử dụng các chiến lược này để từ chối lời mời, người Mỹ đảm bảo duy trì tốt được quan hệ con người với nhau và không làm tổn thương đối phương.

Như vậy, dù là các nghiên cứu trong nước hay nước ngoài thì đa số đều chỉ ra rằng người đối thoại có xu hướng sử dụng nhiều chiến lược từ chối khác nhau cùng lúc và ít sử dụng chiến lược từ chối trực tiếp. Điều này thể hiện rằng dù ở nền văn hóa nào, ngôn ngữ nào đi nữa thì hầu hết đều không muốn đe dọa thể diện người bị từ chối và bảo tồn mối quan hệ giữa họ trong giao tiếp. Vì vậy nghiên cứu này thực hiện để tìm ra các chiến lược từ chối ba dạng lời đề nghị trong sách Solutions cấp độ Elementary và Pre-intermediate – hai cuốn sách này hiện là giáo trình chính thức dùng trong giảng dạy cho sinh viên không chuyên Anh ngữ Trường Đại học Quy Nhơn.

2.2. Khung lý thuyết

2.2.1. Hành vi đề nghị và từ chối lời đề nghị

2.2.1.1. Hành vi đề nghị

Theo phân loại của Searle[8] thì hành vi ngôn ngữ (speech acts) được chia thành 5 nhóm là cam kết (commissive), tuyên bố (declaration), khuyến lệnh (directive), biểu cảm (expressive) và biểu hiện (representative). Trong đó, các hành vi đề nghị bao gồm các hành động là requesting, offering và requesting. Cả ba hành động đề nghị này đều thuộc nhóm "khuyến lệnh" (directive). Theo đó, Searle[8] định nghĩa "requesting - hành vi cầu khiến" là một hành động lời nói thể hiện một yêu cầu/đề nghị mà người nói muốn người nghe thực hiện hành động. Còn "offering – hành vi mời rủ" thể hiện một đề nghị mà người nói sẽ thực hiện việc gì đó cho người nghe và "suggesting – hành vi đề nghị" thể hiện một đề nghị mà người nói muốn người nghe cùng mình thực hiện hành động. Thông thường, khi thực hiện các hành động đề nghị này, người nói dùng ngôn từ một cách lịch sự và trang trọng để đạt được mục đích hành động như mong muốn.

2.2.1.2. Hành vi từ chối lời đề nghị

Từ chối là hành vi xảy ra khi người nghe cảm thấy không thể hoặc không muốn đáp ứng yêu cầu, đề nghị mà người nói đưa ra. Theo Nelson và cộng sự[9] thì từ chối được coi là một hành vi đe doạ thể diện trong hành vi lời nói. Đó là một tình huống nhạy cảm xảy ra trong quá trình giao tiếp có thể đem đến kết quả tích cực hoặc tiêu cực. Theo Brown và Levinson[1] mỗi người đều có thể

https://doi.org/10.52111/qnjs.2023.17206

diện cần giữ bởi vì lời từ chối bản thân nó là một hành động có tiềm năng đe doạ đến thể diện của người tiếp nhận (Face Threatening Act – FTA). Do đó, dạng thức của hành vi từ chối nên được thể hiện một cách lịch sự để người nghe dễ dàng chấp nhận lời từ chối và giảm thiểu sự hiểu nhầm trong quá trình giao tiếp. Trong trường hợp này, tính lịch sự đóng vai trò quan trọng bảo vệ "thể diện" trong giao tiếp.

2.2.2. Phép lịch sự

2.2.2.1. Thể diện

Theo Yule,[10] trên phương diện ngữ dụng học, thể diện (face) của một người là hình tượng cá nhân trong cộng đồng của họ hoặc là hình ảnh tích cực/ấn tượng của một người muốn thể hiện với những người khác. Do đó thể diện cá nhân có thể được trao, có thể bị mất, được duy trì hay đề cao và nó phải được duy trì ổn định trong giao tiếp. Brown và Levinson[1] xét thể diện theo hai khía cạnh là "thể diện dương tính" (positive face) và "thể diện âm tính" (negative face). Về cơ bản, "thể diện dương tính" thể hiện mong muốn được người khác tán thưởng và tôn trọng, trong khi "thể diện âm tính" chỉ mong muốn được tự do hành động mà không chịu sự áp đặt của người khác. Tóm lại, Brown và Levinson[1] cho rằng mọi người hợp tác với nhau để duy trì nhu cầu cơ bản về thể diện cho nhau khi giao tiếp. Mỗi một hành vi lời nói đều có tiềm năng đe dọa cả thể diện âm tính lẫn thể diện dương tính. Một hành động đe dọa thể diện là hành động đi ngược lại với mong muốn và nhu cầu của người đối thoại và hành động từ chối là một dạng điển hình. Vì thể diện có vai trò quan trọng trong giao tiếp nên những người đối thoại phải nỗ lực để ngăn chặn việc mất thể diện xảy ra, tạo ra hành vi giữ thể diện (face-saving act).

2.2.2.2. Phép lịch sự

Brown và Levinson[1] định nghĩa "phép lịch sự (politeness) là tất cả những cách ăn nói và xử thế một cách tốt đẹp và nó luôn gắn kết với thể diện". Lịch sự cũng có chức năng hạn chế khả năng gây xung đột trong giao tiếp và giữ thể diện cho người đối thoại. Theo sự phân loại của nhóm tác giả, có 2 dạng lịch sự trong giao tiếp là "lịch sự âm tính" (negative politeness) và "lịch sự dương tính" (positive politeness). "Lịch sự âm tính" là hành động "đền bù" cho thể diện âm tính của người tiếp nhận và "lịch sự dương tính" là hành động "tỏ ra quan tâm" tới "thể diện dương tính" của người tiếp nhận.

2.2.2.3. Các chiến lược lịch sự

Các chiến lược lịch sự được người nghe sử dụng để truyền tải thông tin nhằm giữ "thể diện" cho người nói khi phải từ chối một lời đề nghị/cầu khiến. Brown và Levison[1] đã phân các chiến lược lịch sự thành các chiến lược chính là: nói trực tiếp (nói không bù đắp), lịch sự dương tính, lịch sự âm tính, và nói gián tiếp (nói bóng gió). Khi thực hiện hành vi từ chối, người phát ngôn phải chú ý lựa chọn chiến lược lịch sự nào cho phù hợp để giữ thể diện cho người nghe.

3. PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU

Bài báo sử dụng cách tiếp cận định tính để tìm hiểu các chiến lược từ chối các dạng lời đề nghị (suggestion – đề nghị, offer - mời rủ và request – yêu cầu) được người nói sử dụng và tần suất xuất hiện của chúng. Dữ liệu của nghiên cứu này là các phát ngôn được hiện thực hóa dưới dạng câu, mệnh đề, cụm từ hay từ có chức năng "từ chối" của người đối thoại trong các bài tập liên quan kĩ năng Nói và Nghe trong sách giáo khoa Solutions Elementary và Pre-Intermediate. Thủ pháp thu thập và phân tích dữ liệu được sử dụng nhằm thống kê số lần xuất hiện và tỉ lệ của các chiến lược được sử dụng. Cụ thể là dữ liệu trong sách Solutions (cấp độ Elementary và Pre-Intermediate) gồm 213 đoạn hội thoại. Trong quá trình phân tích dữ liệu, các chiến lược lịch sự của Brown và Levinson[1] được sử dụng như khung lí thuyết chính thông qua hướng tiếp cận ngữ dụng học diễn ngôn vì chúng bao gồm các chiến lược từ chối trong các đoạn hội thoại được khảo sát. Các chiến lược lịch sự của Brown & Levinson[1] được trình bày trong Bảng 1 sau đây.

Bảng 1. Các chiến lược lịch sự của Brown và Levinson.

STT	Các chiến lược lịch sự	Các tiểu chiến lược
1	Nói trực tiếp (Bald on-record)	Có hành động đền bù
		Không có hành động đền bù
2	Lịch sự dương tính (positive politeness)	Quan tâm, chú ý đến người nghe
		Phóng đại sự quan tâm, ủng hộ đối với người nghe
		Sử dụng các dấu hiệu nhận dạng nhóm (sử dụng ngôn ngữ riêng của nhóm, tiếng lóng, nói tắt…)
		Tìm kiếm sự đồng tình: nói các chủ đề an toàn, nhắc đi nhắc lại
		Né tránh sự bất đồng: đồng tình chiếu lệ, giả vờ đồng tình, nói dối vô hại, rào đón
		Nói đùa
		Viện cớ, đưa ra lí do
		Hứa hẹn
		Cố gắng trì hoãn
		Đề xuất giải pháp khác
		Tỏ ra lạc quan
		Bao gồm cả người nói lẫn người nghe vào hành động
		Hỏi lí do
		Thể hiện sự cảm thông, chia sẻ, hợp tác với người nghe
3	Lịch sự âm tính (Negative politeness)	Đặt câu hỏi, ngập ngừng
		Tỏ ra bi quan
		Giảm thiểu áp lực lên người nghe
		Tỏ ra tôn trọng
		Ra lệnh
		Xin lỗi
		Sử dụng cách nói có khoảng cách
		Đưa ra các nguyên tắc
4	Nói gián tiếp (Off-record)	Nói tránh để giảm thiểu sự đe dọa đến thể diện người nghe và cho người nghe cơ hội thể hiện sự hào phóng và quan tâm tới người khác

4. KẾT QUẢ NGHIÊN CỨU VÀ THẢO LUẬN

Qua phân tích dữ liệu, chúng tôi thấy rằng người Anh sử dụng 4 chiến lược lịch sự khác nhau trong đó mỗi chiến lược lại bao gồm nhiều tiểu chiến lược để từ chối các lời đề nghị. Các chiến lược này được thể hiện trong Bảng 2 dưới đây.

Bảng 2. Các chiến lược từ chối lời đề nghị được sử dụng trong sách Solutions Elementary và Pre-Intermediate.

STT	Các chiến lược lịch sự	Các tiểu chiến lược	Số lần (tỉ lệ)		
			suggestion	offer	request
1	Nói trực tiếp (Bald on-record)	Có hành động đền bù	0	5 (3,4%)	0
		Không có hành động đền bù	15 (8,6%)	35 (23,8%)	23 (18,5%)
2	Lịch sự dương tính (positive politeness)	Viện cớ, đưa ra lí do	47 (27%)	25 (17,0%)	37 (29,8%)
		Thể hiện cảm xúc tích cực	15 (8,6%)	13 (8,8%)	0 (0%)
		Cố gắng trì hoãn	9 (5,2%)	0 (0%)	0 (0%)
		Cám ơn, thể hiện sự biết ơn	17 (9,8%)	19 (12,9%)	0 (0%)
		Đề xuất giải pháp khác	25 (14,3%)	3 (2,1%)	5 (4%)
		Né tránh sự bất đồng: rào đón, đồng tình chiếu lệ	0 (0%)	2 (4,7%)	7 (5,6%)
		Thể hiện sự cảm thông, chia sẻ, hợp tác với người nghe	0 (0%)	0 (0%)	5 (4%)
		Hứa hẹn	0 (0%)	0 (0%)	2 (1,6%)
3	Lịch sự âm tính (negative politeness)	Xin lỗi	19 (10,9%)	7 (4,7%)	21 (17%)
		Đưa ra nguyên tắc chung	11 (6,3%)	0 (0%)	8 (6,5%)
		Đặt câu hỏi	0 (0%)	0 (0%)	1 (0,8%)
		Tỏ ra bi quan	0 (0%)	0 (0%)	2 (1,6%)
		Ngập ngừng	0 (0%)	3 (2,1%)	4 (3,3%)
		Sử dụng các hư từ		23 (15,6%)	
4	Nói gián tiếp (off-record)	Nói tránh để giảm thiểu áp lực và cho người tiếp nhận cơ hội tỏ ra biết điều và quan tâm tới người khác	16 (9,2%)	12 (8,2%)	9 (7,3%)
	Tổng		**174 (100%)**	**147 (100%)**	**124 (100%)**

4.1. Chiến lược "nói trực tiếp"

Chiến lược "nói trực tiếp" dễ đe dọa thể diện của người tiếp nhận và làm họ bối rối, khó chịu nên không được sử dụng thường xuyên. Brown và Levinson[1] cho rằng lời từ chối sẽ trở nên lịch sự hơn và giảm thiểu đe dọa thể diện của người tiếp nhận khi người phát ngôn kết hợp nhiều chiến lược khác nhau. Bảng 2 cho thấy, người nói chọn cách từ chối trực tiếp lời đề nghị và không có hành động đền bù tương đối nhiều với 15/174 lần chiếm 8,6%, 35/147 lần chiếm 23,8% và 23/127 lần chiếm 18,5% lần lượt đối với các đề nghị dạng suggestion, offer và request (đề nghị - mời rủ và yêu cầu).

Ví dụ:

Julie: Oh, Dad! I'm going out in ten minutes. Can you do it? (Bố ơi 10 phút nữa là con phải đi rồi. Bố dọn giúp con đi.)

*Dad: **No way! You're not going out until you've tidied your room**! (Không được. Con sẽ không được ra khỏi nhà cho tới khi nào dọn dẹp xong.)*

Đây là đoạn hội thoại giữa bố và con gái. Khi bị bố bắt phải dọn dẹp phòng, cô gái lại yêu cầu bố dọn giúp. Tuy nhiên, ông bố đã thẳng thừng từ chối *"No way" (Không được)* và cấm con gái không được ra khỏi nhà cho tới khi dọn

dẹp xong. Rõ ràng ông bố không nhượng bộ và từ chối ngay lập tức kèm theo một mệnh lệnh và không hề có ý định giữ thể diện cho con gái.

Tuy chiến lược từ chối trực tiếp trong dữ liệu khảo sát được sử dụng nhiều nhưng đa số người tham thoại chọn cách kết hợp cách từ chối trực tiếp này với các chiến lược từ chối khác để lời từ chối nhẹ nhàng và dễ được chấp nhận hơn.

Ví dụ:

Justin: *We could hire a DVD. (Chúng ta có thể thuê đĩa DVD)*

Chloe: **No, *the shop's too far away. Let's watch TV instead***. *(Không, tiệm cho thuê xa quá. Chúng ta xem ti vi đi.)*

Trong tình huống này, Chloe từ chối đề nghị thuê đĩa DVD của Justin bằng cách sử dụng ba chiến lược từ chối khác nhau. Đầu tiên, cô trực tiếp từ chối bằng *"No" (Không)*. Sau đó, để khỏi cảm thấy "có lỗi" và muốn lời từ chối trở nên nhẹ nhàng, dễ được chấp nhận hơn nên Chloe giải thích lí do tại sao cô không muốn thuê đĩa DVD và cố gắng đề nghị một giải pháp thay thế khác.

4.2. Chiến lược "lịch sự dương tính"

Theo Brown và Levinson[1] thì chiến lược lịch sự dương tính được sử dụng trong hội thoại để giảm thiểu đe dọa tới thể diện của người tiếp nhận. Chiến lược này bao gồm nhiều tiểu chiến lược khiến người bị từ chối cảm thấy thoải mái hơn vì nó ảnh hưởng đến thể diện dương tính của người đối thoại. Bảng 2 cho thấy "chiến lược lịch sự dương tính" gồm các tiểu chiến lược được dùng 113/174 lần để từ chối lời đề nghị, 62/147 lần để từ chối lời mời rủ và 51/127 lần để từ chối yêu cầu. Cụ thể là các tiểu chiến lược như sau: từ chối viện cớ đưa ra lí do, thể hiện cảm xúc tích cực, cố gắng trì hoãn, cảm ơn hoặc thể hiện sự biết ơn và đề xuất giải pháp khác, hứa hẹn, né tránh sự bất đồng. Trong đó người nói sử dụng chiến lược từ chối bằng cách giải thích lí do nhiều nhất với 47/174 lần (27%), 25/147 lần (17%) và 37/124 lần (29,8%) đối với các dạng suggestion, offer và request (đề nghị, mời rủ và yêu cầu) lần lượt theo thứ tự. Tuy nhiên, chiến lược này thường được kết hợp với các chiến lược lịch sự khác để giảm thiểu đe dọa thể diện người tiếp nhận.

Ví dụ:

Jake: In the morning let's go for a swim at Sandycove. It looks great. (Mình đi bơi buổi sáng ở Sandycove nhé em? Tuyệt lắm.)

Alice: No, I don't want to go swimming! ***The water is really cold.*** *(Không, em không muốn đi bơi đâu. Nước lạnh lắm.)*

Trong tình huống này, Alice không muốn đi bơi như Jake đề nghị nên đã từ chối bằng cách sử dụng hai chiến lược lịch sự là "nói trực tiếp" (2 lần) và "lịch sự dương tính" - giải thích lí do tại sao (1 lần).

Bên cạnh đó, tiểu chiến lược "đề xuất phương án khác" cũng được sử dụng tương đối nhiều với 25/174 lần chiếm 14,4% để từ chối đề nghị dạng suggestion (đề nghị). Tuy nhiên, để từ chối đề nghị dạng offer (mời rủ) và request (yêu cầu) thì chiến lược này lại được sử dụng khá ít với 3/147 lần (2,1%) để từ chối offer (lời mời rủ) và 5/124 lần (4%) để từ chối request (yêu cầu). Các lựa chọn khác được đưa ra để giữ thể diện cho người đối thoại và dàn xếp các khả năng chấp thuận điều gì đó.

Ví dụ: *Mrs. Baker: Good morning!*

Secretary: Good morning, Westlake Pharmaceuticals, Mrs. Smith's office. How can I help you?

Mrs. Baker: May I speak to Mrs. Smith, please?

Secretary: I'm sorry, Mrs. Smith is busy at the moment. She's in a meeting. I can't interrupt her, I'm afraid. ***Can I take a message****?*

Đây là tình huống bà Baker gọi điện yêu cầu được nói chuyện với bà Smith nhưng cô thư kí nói rằng điều đó không thể vì bà Smith đang họp và sau khi sử dụng chiến lược từ chối bằng cách xin lỗi, tỏ ra ái ngại, đưa ra lí do thì cô thư kí đề xuất phương án khác là bà Baker để lại lời nhắn để cô ấy ghi lại. Qua việc sử dụng các chiến

https://doi.org/10.52111/qnjs.2023.17206

lược từ chối khác nhau, cô thư kí đã làm cho lời từ chối của mình trở nên "mềm mại" hơn.

Không chỉ giải thích lí do hay đề xuất phương án khác, người được đề nghị trong các dữ liệu được thu thập cũng sử dụng cách trì hoãn nhằm từ chối thực hiện hành động được đề nghị. Theo Félix-Brasdefer[11], trì hoãn cũng là chiến lược được sử dụng để gián tiếp từ chối. Theo thông tin ở Bảng 2 thì chiến lược này được sử dụng 9/174 lần chiếm 5,2% (suggestion – đề nghị) nhưng lại không được sử dụng lần nào để từ chối offer (mời rủ) và request – (yêu cầu).

Ví dụ:

Ryan: Can you phone her? (Cậu có thể gọi cô ấy không?)

Jenny: Why? (Để làm gì?)

Ryan: Tell her to be quick. (Bảo cô ấy nhanh lên.)

Jenny: ***Let's wait a bit longer before we call her. We have time****. (Chờ thêm lúc nữa xem sao đã. Còn sớm mà.)*

Khi Ryan đề nghị Jenny gọi điện cho một cô gái khác bảo cô ấy tới nhanh thì Jenny không đồng ý thực hiện hành động đó. Thay vì làm Ryan thấy mất mặt vì từ chối thẳng thừng thì Jenny bảo chờ thêm một lúc nữa rồi mới gọi và đưa ra lí do không gọi ngay lúc ấy là vì còn sớm. Bằng chiến lược từ chối này của Jenny, Ryan sẽ thấy thoải mái hơn và nghĩ rằng đề nghị của mình sẽ được đáp ứng không lâu sau đó.

Chiến lược thể hiện cảm xúc tích cực cũng là một chiến lược lịch sự được dùng để từ chối. Tuy nhiên chiến lược này cũng phải kết hợp với các chiến lược khác để đạt được kết quả cuối cùng là từ chối mà không quá làm mất thể diện của người khác. Khi nghe các câu thể hiện sự đồng tình hay cảm xúc tích cực, người nói sẽ tin rằng người nghe thực sự muốn chấp thuận lời mời hay đề nghị của họ nhưng vì lí do nào đó không thể thỏa mãn đề nghị của họ. Bảng 2 cho thấy chiến lược thể hiện cảm xúc tích cực được sử dụng 15/174 lần chiếm 8,6% (suggestion – đề nghị), 13/147 lần chiếm 8,8 (offer – mời rủ) và không được sử dụng lần nào để từ chối request (yêu cầu).

Ví dụ:

Boy: Hey, I'm just going into town. I'm going to have lunch at a café with Jake - you know, that new café near the library. Do you want to come along? (Này, mình sắp xuống phố. Mình sẽ ăn trưa ở quán café với Jake - bạn biết đấy, quán mới này gần thư viện. Bạn đi cùng luôn nhé?)

Girl: ***Yeah, I'd love to****, but I told my mum I'd be home by 12. (Mình muốn đi lắm nhưng mình lỡ nói với mẹ sẽ về nhà trước 12 giờ rồi.)*

Trong tình huống này, khi chàng trai rủ cô gái đi ăn trưa với anh và bạn của anh. Đầu tiên cô gái thể hiện thái độ tích cực là cô ấy thực sự muốn đi với họ "*I'd love to*" (*Mình muốn đi lắm*), nhưng sau đó cô lại đưa ra lí do là đã hứa với mẹ về nhà để hàm ý là dù rất muốn nhưng lại không thể đi được. Có thể thấy là bằng cách thể hiện cảm xúc tích cực trước khi từ chối gián tiếp, cô gái đã giữ thể diện cho chàng trai.

4.3. Chiến lược lịch sự âm tính

Theo Brown và Levinson,[1] chiến lược "lịch sự âm tính" hướng đến "thể diện âm tính" của người đối thoại và chú trọng đến việc né tránh hay giảm thiểu áp lực lên người tiếp nhận. Bằng cách giảm thiểu áp lực, người đối thoại sẽ giảm thiểu được nguy cơ làm mất thể diện của người tiếp nhận. Các chiến lược lịch sự âm tính xuất hiện trong các hội thoại được khảo sát là: xin lỗi, đưa ra nguyên tắc chung và nói tránh để giảm thiểu áp lực cho người tiếp nhận cũng như tạo cơ hội để người tiếp nhận tỏ ra quan tâm tới người phát ngôn. Trong số các tiểu chiến lược lịch sự âm tính được sử dụng để từ chối lời đề nghị thì tiểu chiến lược xin lỗi xuất hiện 19/174 lần chiếm 10.9% khi từ chối lời đề nghị, 7/147 lần chiếm 4,7% khi từ chối lời mời rủ và 21/124 lần chiếm 17% khi từ chối yêu cầu. Brown và Levinson[1] cho rằng lời xin lỗi gắn liền với thể diện âm tính của người tiếp nhận và là một biểu hiện của phép lịch sự trong giao tiếp.

Ví dụ:

Anna: Let's go out for dinner this evening. There's a new fish restaurant in the market square. (Tối nay mình đi ăn ở ngoài nhé. Có một nhà hàng chuyên về cá mới khai trương ở quảng trường thương mại đấy.)

*Jack: **Sorry**, but I'm not fond of fish. (Xin lỗi nhé, mình không thích ăn cá.)*

Nếu muốn từ chối thì Jack hoàn toàn có thể nói thẳng luôn là "*I'm not fond of fish*" nhưng nếu trả lời vậy sẽ gây cảm giác "hụt hẫng" và bối rối cho Anna nên trước đó Jack nói "*Sorry*" (*Xin lỗi*.) để thể hiện sự tôn trọng với Anna.

Bên cạnh đó, khi người phát ngôn muốn né tránh không thực hiện theo đề nghị của người đối thoại thì họ sử dụng chiến lược đưa ra nguyên tắc chung. Bằng việc đưa ra nguyên tắc chung, người phát ngôn sẽ né tránh được việc phải nhận phản ứng tiêu cực hoặc trách nhiệm về phía mình khi từ chối. Chiến lược này xuất hiện 11/174 lần chiếm 6,3% khi từ chối lời đề nghị. Khi từ chối lời mời rủ thì không được sử dụng lần nào và nó được sử dụng 8/124 lần chiếm tỉ lệ 6,5% khi từ chối yêu cầu.

Ví dụ:

Customer: I bought them last week and I paid 20 pounds for them. Can I have refund? (Tôi mua nó tuần trước và tôi đã phải trả 20 bảng cho món đồ này. Tôi có thể lấy lại tiền không?)

*Assistant: I'm afraid the jeans were in the sale and **we don't give refunds for the items in the sale.** (Tôi e là quần jean này là đồ giảm giá và chúng tôi không trả lại tiền cho những món đồ giảm giá.)*

Trong tình huống này, khi khách hàng đề nghị cửa hàng trả lại tiền mua món hàng bị lỗi thì nhân viên bán hàng đã nêu ra nguyên tắc của cửa hàng và không trả lại tiền. Bằng cách sử dụng chiến lược này, anh/cô ấy có thể thuyết phục khách hàng rằng đó là nguyên tắc của họ và họ không có cách khác để giải quyết vấn đề này.

4.4. Chiến lược nói gián tiếp

Theo Brown và Levinson,[1] chiến lược nói gián tiếp này được sử dụng để thể hiện ý người nói một cách gián tiếp để giảm thiểu áp lực lên người đối thoại và tạo cơ hội cho họ thể hiện sự quan tâm, hào phóng của mình đối với người phát ngôn. Vì vậy chiến lược này cũng thường được sử dụng khi ai đó muốn từ chối một đề nghị của người khác mà không làm ảnh hưởng đến thể diện của người ta. Theo kết quả khảo sát, chiến lược này được sử dụng 16/174 lần chiếm 9,2% (suggestion-đề nghị), 12/147 lần chiếm 8,2% (offer – mời rủ) và 9/124 lần chiếm 7,3% (request – yêu cầu).

Ví dụ: *Michael: Let's stay in youth hostels. (Mình ở trong nhà nghỉ nhé?)*

*Tom: **I haven't got very much money.** (Tớ không có nhiều tiền lắm đâu.)*

Michael: Youth hostels are quite cheap. But we can go camping instead, if you like. (Nhà nghỉ giá rẻ lắm. Nhưng mà nếu cậu thích thì tụi mình cắm trại cũng được.)

Tom đã gián tiếp từ chối đề nghị của Michael về việc nghỉ lại ở nhà nghỉ bằng cách đưa ra lí do rằng mình không đủ điều kiện về tài chính. Qua đó Tom vừa thể hiện ý định không muốn làm theo đề nghị được đưa ra và cho Michael cơ hội quan tâm đến mình. Sau đó Michael đã chuyển sang đề nghị cắm trại qua đêm. Điều này có thể sẽ làm Michael không cảm thấy bối rối hay khó chịu khi bạn từ chối đề nghị của mình.

4.5. Các yếu tố tác động đến việc lựa chọn chiến lược từ chối lời đề nghị

Barron[12] cho rằng từ chối là một hành ngôn đòi hỏi sự khéo léo vì phản hồi tích cực (chấp thuận hoặc đồng ý) được mong chờ vì vậy người từ chối cần xem xét sao cho lịch sự và tránh ảnh hưởng mối quan hệ đôi bên và khi thực hiện hành động ngôn từ này thì người ta thường xem xét khoảng cách xã hội, khác biệt quyền lực và mức độ áp đặt:

https://doi.org/10.52111/qnjs.2023.17206

- Khoảng cách xã hội: mức độ quen biết giữa hai bên tham thoại.

- Khác biệt quyền lực: khác biệt về địa vị giữa hai bên tham thoại.

- Mức độ áp đặt: mức độ tác động tiêu cực của hành ngôn.

4.5.1. Khoảng cách xã hội

Nhìn chung, người tham gia đối thoại trong dữ liệu được khảo sát của nghiên cứu này có các mối quan hệ xã hội khác nhau như người hoàn toàn xa lạ, người mới quen, người thân trong gia đình, bạn bè, đồng nghiệp… Kết quả nghiên cứu cho thấy rằng trong các mối quan hệ xã giao thì người tham thoại thường chú ý đến thể diện của đối phương và thường sử dụng những chiến lược từ chối gián tiếp bằng cách đưa ra các nguyên tắc, đưa ra lí do, nói làm vui lòng người nghe…

Ví dụ:

Speaker 1: Hey, there is a penny right here. Why don't you pick it up? It's good luck. (Này, có đồng xu đằng kia kìa. Cậu nhặt nó lên đi. Nó sẽ đem lại may mắn đấy)

Speaker 2: ***Only if it's heads*** *(while inverting the penny).* ***Now somebody can have good luck.*** *Bye. (Nó chỉ may mắn cho ai ném nó đầu tiên thôi. Giờ thì ai đó đã gặp may mắn rồi. Tạm biệt.)*

Speaker 1: Bye. (Tạm biệt)

Đây là hội thoại giữa 2 người vừa mới quen biết nhau. Khi người số 1 đề nghị người số 2 nhặt đồng xu may mắn, người số 2 không muốn nhặt nó nên tìm cách từ chối bằng cách đưa ra gợi ý nó chỉ có tác dụng với người đầu tiên". Người số 2 sử dụng chiến lược này để khéo léo né tránh làm tổn thương thể diện người số 1. Tuy nhiên cũng có một số tình huống khi hai người hoàn toàn xa lạ với nhau thì họ sử dụng chiến lược từ chối nói trực tiếp khi không muốn thực hiện hành động theo ý đối phương.

Ví dụ:

Speaker 1: Hey, could you give me a lift to the downtown, please? (Này, làm ơn cho tôi đi nhờ xuống phố với.)

Speaker 2: ***Sorry, I can't****. (Xin lỗi tôi không thể.)*

Trong tình huống giao tiếp giữa hai người hoàn toàn xa lạ này, người số 2 đã không ngần ngại mà từ chối thẳng thừng không cho người số 1 đi nhờ xuống phố bởi lẽ họ hoàn toàn không quen biết và không có mối quan hệ nào cần gìn giữ.

4.5.2. Khác biệt quyền lực

Từ kết quả khảo sát cho thấy, khi các đối tượng tham thoại có quyền lực không ngang bằng nhau thì dường như người có quyền lực thấp hơn có xu hướng chọn lựa chiến lược từ chối cẩn thận hơn vì họ không muốn người có quyền lực cao hơn phật ý và mất thể diện, từ đó ảnh hưởng đến công việc hoặc quyền lợi của người từ chối. Còn các đối tượng có quyền lực cao hơn thường chọn cách từ chối trực tiếp hơn.

Ví dụ:

Lucy: Juli's not coming back after she has the baby. We'd really like to have you back full-time. (Julie sẽ không quay lại làm việc sau khi sinh em bé. Chúng tôi muốn cô làm việc toàn thời gian.)

Mary: ***I can't right now, Lucy. I'm sorry****. (Xin lỗi hiện giờ tôi không thể, Lucy ạ.)*

Trong đoạn hội thoại trên, Lucy là cấp trên còn Mary là cấp dưới. Khi Lucy đưa ra lời đề nghị làm toàn thời gian thì Mary từ chối. Tuy nhiên vì Mary là cấp dưới nên khi nói rằng mình không thể làm toàn thời gian thì cô ấy phải kèm theo lời xin lỗi phía sau để thể hiện sự thành khẩn của mình và qua đó Lucy sẽ không tức giận. Từ đó, quan hệ công việc của họ được bảo toàn.

4.5.3. Mức độ áp đặt

Theo Lakoff,[13] mức độ áp đặt đề cập đến mức độ cản trở người nghe hành động theo ý muốn của mình. Mức độ áp đặt của người nói càng cao thì người nghe sẽ càng có xu hướng chọn chiến lược từ chối trực tiếp nhiều hơn.

Ví dụ:

Janice: Hey, give me your pen. (Này, đưa tôi cây bút của cậu đi.)

*Sarah: **No, I need it now**. (Không được. Tôi đang cần nó mà.)*

Trong hội thoại này, lời đề nghị của Janice có mức độ áp đặt cao khiến Sarah khó chịu và từ chối thẳng thừng. Tuy rằng Sarah có đưa ra lí do sau đó nhưng nó vẫn thể hiện sự dứt khoát không thực hiện hành động theo ý muốn của Janice.

Như vậy có thể thấy, khoảng cách xã hội, khác biệt quyền lực và mức độ áp đặt là những yếu tố chính ảnh hưởng đến sự lựa chọn các chiến lược từ chối trong dữ liệu của nghiên cứu này. Trong đó, đa số người tham thoại chọn các chiến lược lịch sự dương tính, lịch sự âm tính và nói gián tiếp để không làm ảnh hưởng đến mối quan hệ 2 bên. Các tình huống như quan hệ giữa 2 người xa lạ, người có quyền lực cao hơn và người nghe chịu mức độ áp đặt lớn thường chọn các chiến lược từ chối trực tiếp vì họ cho rằng điều đó không ảnh hưởng đến mối quan hệ giữa họ.

5. KẾT LUẬN VÀ KIẾN NGHỊ

Qua khảo sát dữ liệu trong sách Solutions cấp độ Elementary và Pre-intermediate, chúng tôi nhận thấy để từ chối lời đề nghị, người nói sử dụng các chiến lược lịch sự khác nhau để vừa có thể biểu đạt được hành vi từ chối mà lại có thể giữ được thể diện cho người tiếp nhận. Trong số các chiến lược được sử dụng thì chiến lược lịch sự dương tính được sử dụng nhiều nhất. Bên cạnh đó, người nói thường chọn cách kết hợp hai hay nhiều chiến lược khác nhau để hành động từ chối của mình ổn thỏa hơn và hạn chế đe dọa thể diện người nghe ở mức thấp nhất. Do đó, trao thông điệp từ chối đòi hỏi phải rất khéo léo và tế nhị. Người đối thoại cần biết khi nào, với ai và từ chối như thế nào cho phù hợp. Qua nghiên cứu này, chúng tôi hi vọng cung cấp một số vấn đề sau cho các giảng viên khi giảng dạy, đặc biệt là những giảng viên sử dụng hai giáo trình trên để hướng dẫn cho sinh viên học tiếng Anh:

- Nghiên cứu về các chiến lược từ chối trong các tình huống giao tiếp là một trong những xu thế của các hướng nghiên cứu hiện đại khi mà chúng ta chuyển từ hướng nghiên cứu phân đoạn sang hướng nghiên cứu siêu phân đoạn.

- Người dạy cần quan tâm hơn đến ngữ dụng học khi cho sinh viên tìm hiểu về các chiến lược giao tiếp trong đó có chiến lược từ chối để người học hình thành kĩ năng và vận dụng tốt hơn trong những hoàn cảnh thực tế.

- Việc khai thác sâu về các chiến lược từ chối giúp người học có cách đánh giá và nâng cao chất lượng giao tiếp thông qua những chiến lược từ chối cụ thể.

Vì vậy, khi học tiếng Anh như một ngôn ngữ thứ hai, người học không chỉ cần biết các chiến lược từ chối mà điều quan trọng nhất là họ phải biết sử dụng mỗi chiến lược trong hoàn cảnh phù hợp của tình huống liên quan đến ngôn ngữ đích đó.

Để nâng cao vấn đề này, điều quan trọng đối với giảng viên tiếng Anh là giúp người học phát triển kiến thức về cách sử dụng thích hợp các hành vi lời nói trong ngôn ngữ đích, tập trung nghiên cứu, tìm hiểu vào lý thuyết hành động nói, ngữ dụng và tầm quan trọng của ngôn ngữ đích.

Lời cảm ơn

Nghiên cứu này được thực hiện trong khuôn khổ đề tài khoa học công nghệ cấp cơ sở của Trường Đại học Quy Nhơn với mã số T2022.782.38.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. P. Brown & S. Levinson. *Universals in Language Usage: Politeness Phenomena*, Cambridge, England: Cambridge University Press, 1978.
2. H. Q. A. Sattar, S. C. Lah and R. R. R. Suleiman. Refusal strategies in English by Malay University students, *Gema Online Journal of Language Studies*, **2011**, *11,* 1-13.

3. C. Y. Andama. *A study of refusal strategy in English by the students of Department of English Language Education*, Thesis, Ar-raniry State Islamic University, 2016.

4. L. I. A. Dewi, L. N. Aniq and K. D. Anisa. The refusal strategies employed by pre-service EFL teachers: A comparision between javanese and sumatrans, *Journal Penelitian Humaniora*, **2020**, *21*, 89-100.

5. D. B. Nhật. Nghiên cứu giao văn hóa về việc sử dụng chiến lược lịch sự âm tính trong mời và từ chối lời mời của người Việt và Người Mỹ, *Kỷ yếu Hội nghị khoa học Trường Đại học Duy Tân*, **2018**, 316-324.

6. V. T. H. Yến. Phương tiện biểu đạt hành vi từ chối trực tiếp lời đề nghị của người Việt, *Tạp chí Khoa học Đại học Đà Lạt*, **2018**, 8, 77-89.

7. P. T. Doanh. Một số chiến lược từ chối trực tiếp lời mời của người Mỹ, *Tạp chí Khoa học Đại học Tân Trào*, **2019**, *12*, 123-131.

8. J. R. Searle. *What is speech act? In philosophy in America*, Ithaca, Cornell University Press, 1975.

9. G. L. Nelson, J. Carson, M. A. Batal, W. E. Bakary. Cross-cultural pragmatics: Strategy use in Egyptian Arabic and American English refusals, *Applied Linguistics*, **2002**, *23*(2), 163-189.

10. G. Yule. *Pragmatics,* Oxford University Press, Oxford, 1996.

11. J. C. Félix-Brasdefer. Declining an invitation: A Cross-Cultural Study of Pragmatic Strategies in Latin American Spanish and American English, *Multilingua*, **2003**, *22*, 225-255.

12. A. Barron. *Acquisition in Interlanguage Pragmatics: Learning how to do things with words in a study abroad context*, John Benjamins Publishing Company, 2003.

13. R. T. Lakoff. *Talking Power: The politics of language in our lives,* Basic Books, New York, 1990.